



## NURMO Vortragsreihe am 14. September 2011

Mit **Claudia Kimich** – Verhandlungsexpertin,  
Trainerin, systemischer Coach

**Um Geld verhandeln - Honorare, Preise und Gehalt:  
So bekommen Sie, was Sie verdienen  
„Jonglieren mit dem eigenen Wert und Anderem“**



Wollen Sie in der nächsten Gehalts-, Honorar oder Preisverhandlungsrunde Ihren Marktwert kennen und eine angemessene Vergütung, verbesserte Konditionen oder einen zusätzlichen Vorteil aushandeln? → Dann sollten Sie sich eingehender mit diesem Thema beschäftigen: Mit Ihrem Selbstwert, Ihren Zielen, den Ebenen auf denen die Gespräche statt finden und Ihrem potenziellen Verhandlungspartner.

Ob im privaten oder beruflichen Bereich: Oft müssen wir um Geld verhandeln. Doch »Geld« hat seine eigene Psychologie. Wollen Sie in der nächsten Verhandlungsrunde Ihren eigenen Wert besser kennen und erfolgreicher verhandeln?

Claudia Kimich zeigt Ihnen auf spielerische und humorvolle Art, wie Sie mit sich und Ihrem Gegenüber am besten umgehen – vor, während und nach der Verhandlung!

Wer täglich mit Herausforderungen und Alltag jonglieren muss, sollte jonglieren können. Jonglieren können bedeutet, selbst zu entscheiden, wann Sie festhalten oder loslassen. In diesem Vortrag lernen Sie es ganz nebenbei. **Zur Vertiefung der Themen merken Sie sich den 14.10.2011 vor**, an dem der NURMO Aktivtag zum selben Thema statt findet.

**Claudia Kimich** ist Diplom Informatikerin und arbeitet seit 1998 als freie Trainerin und Coach mit den Schwerpunkten Vertrieb, Kundenorientierung und Präsentation sowie Konfliktmanagement und Teamentwicklung in Unternehmen. Im Einzelcoaching hilft sie bei Eigenmarketing, Zielfindung, Neuorientierung, Schlagfertigkeit sowie Gehalts- und Preisverhandlungen. Ihr Buch "Um Geld verhandeln" ist im Beck Verlag erschienen.

Ihr Erfolgsrezept liegt in ihrer professionellen und authentischen Art, gewürzt mit Kreativität und einer klar strukturierten, geradlinigen Vorgehensweise. Bei ihr wird keine Minute verschwendet – die Diplom Informatikerin kommt sofort auf den Punkt. Verbunden mit einer schonungslosen Offenheit motiviert sie so zum kreativen Nachdenken, Umdenken, Lösungen und Ideen finden. Ob langfristige Persönlichkeitsentwicklung oder gezielte Vorbereitung auf Gespräche, Präsentationen oder Selbständigkeit – Frau Kimich verändert nachhaltig. Ganz nach ihrem bewährten Motto „Geht nicht - gibt's nicht“. Weitere Infos unter [www.kimich.de](http://www.kimich.de) und [www.geldverhandeln.de](http://www.geldverhandeln.de)

Der Vortrag findet am

**14. September 2011 im Baldhamer 1A Business Hotel, Marktplatz 17 um 19.30 Uhr statt.**

Der **Eintritt beträgt 15,- Euro**,

für NURMO-Basis-Mitglieder 10,- Euro und

für **NURMO-Premium-Mitglieder ist der Eintritt frei.**

Anmeldung unter: [www.nurmo.de/eventanmeldung](http://www.nurmo.de/eventanmeldung)